

Anne-Mari Yli-Karjanmaa

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA
TOIMIVALLE YRITYKSELLE
CASE: TMI AKI YLI-KARJANMAA**

**Opinnäytetyö
KESKI-POHJANMAAN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma
Kesäkuu 2011**

Yksikkö Kokkola Tekniikan ja liiketalouden yksikkö	Aika Toukokuu 2011	Tekijä/tekijät Anne-Mari Yli-Karjanmaa
Koulutusohjelma Liiketalous		
Työn nimi Liiketoimintasuunnitelma toimivalle yritykselle. Case: Tmi Aki Yli-Karjanmaa		
Työn ohjaaja Jorma Saloniemi		Sivumäärä 37+3
Työelämäohjaaja		
<p>Opinnäytetyöni on tehty 12 vuotta metsäalan yrittäjänä toimineelle Aki Yli-Karjanmaalle. Työ on tarkoitettu avuksi siihen, miten yrittäjä voisi kehittää toimintaansa. Kehittämisen työvälineenä käytin liiketoimintasuunnitelmaa. Aluksi opinnäytetyössäni kerron teoriaa liiketoimintasuunnitelmasta. Yhdeksi kehittämismahdollisuudeksi huomasimme toiminimen ja Metsämannut Oy:n välisen urakkasopimuksen. Työssäni käyn läpi tehdyn urakointisopimuksen ja analysoin sen kautta sopimuksen teon hyviä käytänteitä. Opinnäytetyössäni on kartoitettu metsäalan erityispiirteitä toiminimen toimintaan kohdistuen. Tämän kautta on mietitty miten toiminimi voisi vaikuttaa riskeihin ja miten mahdollisista ongelmista selvittäisiin. Opinnäytetyöni on tehty toiminimelle toiminnan kehittämisen työvälineeksi, sekä avuksi tulevaisuuteen varautumiseksi.</p>		

Asiasanat Liiketoimintasuunnitelma, metsäalan erityispiirteet, sopimus
--

CENTRAL OSTRO-BOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES Technology and Business, Kokkola	Date May 2011	Author Anne-Mari Yli-Karjanmaa
Degree programme Business Administration		
Name of thesis Business plan for an existing company		
Instructor Jorma Saloniemi		Pages 37+3
Supervisor		
<p>This thesis was commissioned by a forestry entrepreneur Aki Yli-Karjanmaa who has worked in the area of forestry for 12 years. The work is intended to help in developing entrepreneurial activities. A business plan was used as the tool for developing. First I will tell the theory of the business plan. One of the options for developing is the contract between the entrepreneur and Metsämannut Ltd. In the thesis I deal with contract theory and analyze the best practice. The thesis tells about the special characteristics of forestry. I have also been thinking of an entrepreneur's risks and how an entrepreneur can influence on the risks. My thesis has been done to help develop the firm and to prepare for the future-</p>		

Key words Business plan, contract, special characteristics of forestry
--

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	1
2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	3
2.1 Mikä liiketoimintasuunnitelma on?	3
2.2 Miksi liiketoimintasuunnitelma tehdään?	4
2.3 Minkälainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma?	5
2.4 Mitä liiketoimintasuunnitelma yleisimmin sisältää?	6
2.5 Liiketoimintasuunnitelman valinta	13
3 SOPIMUS	15
3.1 Sopimuskohdat	16
3.2 Yleiset vastuut	17
3.3 Sopimuksen voimassaolo	18
4 ALAN ERITYISPIIRTEISTÄ	20
4.1 Kysyntä	20
4.2 Yhden sopimuksen varassa	22
4.3 Muuttuva verotus	22
4.4 Työvälineet	23
4.5 Muu tulevaisuus	24
5 TOIMINIMEN SOVELLETTU LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	26
5.1 Osaaminen	26
5.2 Tuote ja palvelu	27
5.3 Asiakkaat ja markkinat	28
5.4 Kilpailijat	29
5.5 Oma yrityksesi	30
5.6 Toiminimi ja sopimus	31
5.7 Alan erityispiirteet ja toiminimen tulevaisuus	32
5.8 Yhteenveto	33
6 LOPUKSI	35
LÄHTEET	37
LIITTEET	

1 JOHDANTO

Opinnäytetyössäni analysoin Tmi Aki Yli-Karjanmaan liiketoimintaa, sen riskitekijöitä, erityisesti urakkasopimuksen tekemistä Metsämännut Oy:n kanssa. Analysoinnin välineenä käytän soveltuvien osien liiketoimintasuunnitelmaa, sen kehittämistä jo toimivalle yritykselle. Tmi Aki Yli-Karjanmaa toimii metsurina metsäalalla, tarjoten taimikonhoito, istutus, puunteko, puun siirto ja puutavaran myynti palveluita. Tmi Aki Yli-Karjanmaa on perustettu vuonna 1999. Sitä ennen yrittäjä on toiminut alalla yli 15 vuotta eri metsänhoitoyhdistyksien ja puunostajien palveluksessa. Koska yritykset ja yhdistykset eivät enää ottaneet verokirjalla töihin, johti tämä toiminimen perustamiseen.

Metsäala on tulevaisuuden ala. Hyvät metsävarat, tehokkaat tehtaat ja metsäväen osaaminen ovat Suomen kilpailuvaltit globaalilla metsäalalla. Bioenergian hankinta ja puurakentaminen työllistävät entistä enemmän. Suomen metsäteollisuutta on viimeiset kymmenen vuotta leimannut huono kannattavuus ja erittäin raju kustannusjahti. Tehtaita on suljettu, mutta metsäteollisuuden arvioiden mukaan puun käytön kapasiteetti ei ole vähentynyt niin paljon kuin luvut antaisivat ymmärtää. Metsäalaa kohtaa lähivuosina ankara työvoimapula, ellei alalle hakeudu jatkossa reilusti nykyistä enemmän väkeä. Samaan aikaan kun osaajien tarve kasvaa, kiinnostus toimialaan vähenee. Metsäteollisuus työllistää Suomessa noin 65 000 ja metsätalous yli 20 000 henkeä. Lisäksi puutuoteteollisuus työllistää jo 40 000 henkilöä. Lisäksi puurakentaminen työllistää 75 000 ihmistä (Tekniikka ja talous 2010.) Puu- ja paperiteollisuuden viennin osuus on 20,3 %. Osuus on viennin kannalta merkittävä.

Opinnäytetyöni aluksi pohdin yleisesti liiketoimintasuunnitelmaa ja sen sisältöä. Käyn läpi erilaisia liiketoimintasuunnitelmia ja niiden sisältöjä. Analysoin suunnitelmien hyviä ja huonoja ominaisuuksia. Lopuksi valitsen niistä parhaimman ja toteutan liiketoimintasuunnitelman syventämisen Tmi Aki Yli-Karjanmaalle. Liiketoimintasuunnitelman kautta keskityn toiminnan riskien analysoimiseen ja tarkastelen miten erilaiset asiat vaikuttavat yrityksen toimintaan.

Tällä hetkellä metsäalalla on pulaa työntekijöistä etenkin metsureista. Metsämännut Oy tarvitsi metsuria itselleen ja tämän takia Metsämännut Oy:n edustaja Kimmo Hilli ehdotti

urakkasopimuksen tekemistä. Kimmo Hilli ja Tmi Aki Yli-Karjanmaa ovat ennenkin tehneet yhteistyötä metsänomistajien kautta, joten yhteistyön aloittaminen oli helppoa. Analysoin tehtyä urakkasopimusta, sen hyviä ja huonoja puolia. Mietin myös, mitä sopimuksen teko muuttaa yrityksen toiminnassa ja mitä se tarkoittaa yrityksen kehityksen kannalta.

Idea tähän opinnäytetyöhön lähti halusta tutustua isäni yritykseen paremmin, sekä toiveista kehittää sen toimintaa. Itseäni kiehtoo kovasti yrittäminen, se mitä se vaatii ja miten huolehtia itse kaikista asioista. Koulutukseni kautta olen oppinut yrittäjyydestä paljon, siitä miten hyvä yritys toimii. Opinnäytetyöni kautta halusin selvittää, onko toiminnassa jotain kehitettävää, mitä se olisi ja miten se korjataan.

2 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tässä luvussa käsittelen teoriaa liiketoimintasuunnitelmasta, mikä se on, miten se tehdään, minkälaisia taustoja on olemassa. Mitä liiketoimintasuunnitelma yleisimmin sisältää ja miksi se kannattaa tehdä? Pohdin myös, minkä tyyppinen liiketoimintasuunnitelma olisi paras toiminimen tarkoitukseen sisällöltään ja muodoltaan.

2.1 Mikä liiketoimintasuunnitelma on?

Yrityksen perustamisen synnyn ytimenä on idea, jolla voi ansaita rahaa ja tehdä jotain mielenkiintoista tai haastavaa. Yritysideasta kehittyy vähitellen liikeidea, jota jokaisen yritystoiminnan aloittamista suunnittelevan tulee analysoida laatimalla liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen suunnitelma, joka muokkaa yritysidean elinkelpoiseksi liikeideaksi ja edelleen yritystoiminnaksi. Liiketoimintasuunnitelma auttaa myös kertomaan, mitkä ovat perustettavaksi aiotun yritystoiminnan menestys- ja uhkatekijät. (Lojander & Suonpää 2004, 27.) Suunnitelma on tiivis esitys toiminnan kokonaisuudesta. Se sisältää ajatukset ja toimet, joilla yritys hallitsee valitsemaansa liiketoiminta-alueita ja hoitaa kokonaisuutta. Siitä ilmenevät yrityksen tulolähteet, strategia sekä yhteinen, tekoja ja valintoja ohjaava näkemys. (Pitkämäki 2001, 9.)

Liiketoimintasuunnitelma auttaa hahmottamaan yrityksen kokonaisuutta, pakottaen perustajan miettimään kysyntää, asiakkaita, kilpailua, tavoitteita, toimintaperiaatteita ja taloudellisuutta. Liiketoimintasuunnitelma tarjoaa myös mahdollisuuden testata ideat paperilla, näin toiminnan haasteet ja riskit tulevat esiin jo etukäteen. Oikein tehty liiketoimintasuunnitelma kertoo, onko yritystä järkevää perustaa. Liiketoimintasuunnitelma on yritykselle monipuolinen työväline. Sitä rakentaessaan yrittäjä joutuu kartoittamaan oman ydinosaamisensa, menestymisen lähteensä, vahvuutensa ja heikkoutensa. Yrittäjä joutuu miettimään suhteensa muihin toimialan yrityksiin eli asemansa markkinakentässä sekä henkilöstö-, tuotanto-, kehittämis-, markkinointi- ja rahoitusresurssien tarpeeseen. Hyvä suunnitelma osoittaa ne tekijät, joiden avulla yritys rakentaa toimintansa ja joiden kautta se menestyy. (Pitkämäki 2001, 9.)

Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on jäsentää ja selvittää yrityshankkeen kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma tehdään etenkin yrittäjää itseään varten, mutta sitä käytetään apuna toiminnan arvioinnissa ja kehittämisessä. Mahdolliset rahoittajat tarvitsevat sitä aina. Jos yrittäjä esimerkiksi aikoo toiminnan alkuvaiheessa hakea ns. starttirahaa, liiketoimintasuunnitelma toimii myöntämisen perusteena. (Lojander & Suonpää 2004, 27.)

2.2 Miksi liiketoimintasuunnitelma tehdään?

Liiketoimintasuunnitelman teko voi paljastaa isojakin aukkoja ajattelussa. Suunnitteluun kannattaa paneutua, koska se auttaa täsmentämään ajatuksia ja pakottaa miettimään myös niitä asioita, joita et välittäisi vielä miettiä. Tällaisten asioiden miettiminen saattaa paljastaa heikkouksia tai mahdollisuuksia, jotka eivät muuten tulleet esille. Asiantuntijoiden mukaan liiketoimintasuunnitelmien yleistymisen on tuonut pk-yritysten toimintaan ammattimaisuutta ja parantanut niiden selviytymisen mahdollisuuksia. Ilman suunnitelmaa yrittäjä on ajopuu. (Puustinen, T. 2006, 61.) Liiketoimintasuunnitelmassa selvitetään miksi yritys on olemassa eli mitä hyötyä sen olemassaolosta on asiakkaille, minkä asiakkaan ongelman yritys poistaa tai minkä asiakkaan tarpeen yritys tyydyttää. Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjän työkalu esiteltäessä yritysidea rahoittajille tai vakuutusyhtiölle (Raatikainen. 2011, 39.)

Liiketoimintasuunnitelma on hyvä tehdä, koska se auttaa yrittäjää selvittämään idean mahdolliset ongelmakohdat. Liiketoimintasuunnitelman kysymysten kautta on myös mietittävä asioita, joita ei tulisi muuten pohdittua. Etenkin aloittavan yrityksen kannalta laskelmat ovat tärkeitä, koska nämä paljastavat onko yritystä kannattavaa perustaa. Useilla paikkakunnilla toimivat Uusyrityskeskukset (Kokkolassa Firmaxi, Seinäjoella Neuvoa-antava) auttavat aloittavaa yrittäjää liiketoimintasuunnitelman laatimisessa, jos tämä tuntuu itsestä liian haastavalta.

2.3 Minkälainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma?

Hyvä liiketoimintasuunnitelma on tiivis, selkeä, looginen, tehty omista lähtökohdista ja siitä käy ilmi perustajan oma näkemys. Se ennakoi tulevaisuutta, on asiallinen ja itsekriittinen, ei peittele riskejä, vaan tunnistaa ne ja varautuu niihin. Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa kilpailijoihin suhtaudutaan vakavasti, ja markkina-alue on analysoitu huolella. Yleisiä puutteita saattavat olla ylimalkaisuus, ylioptimistisuus, faktojen puute, perustelujen puuttuminen ja sekava ulkoasu (Lojander & Suonpää 2004, 33.)

Liiketoimintasuunnitelmasta tulee saada selkeää ja tiivistä tietoa kaikista liiketoiminnan olennaisista puolista. Suunnitelman tulee välittää tietoa yrityksen perustamiseen, toimintaan ja johtamiseen liittyvistä käytännön seikoista sekä kustannusten, myynnin, kannattavuuden ja kasvunäkymien analysoinnin tuloksista. Nämä tiedot osoittavat, kestäkö liikeidea lähemmän tarkastelun ja miltä osin sitä pitää muuttaa tai mieltä kokonaan uudelleen. (McKinsey&Company 2000, 48)

Liiketoimintasuunnitelma on rakenteeltaan ja sisällöltään selkeä ja yksinkertainen. Jotta liiketoimintasuunnitelma olisi lukijaystävällinen, siinä tulee käyttää täsmällisiä, helppoja sanoja, ei jaarittelua eikä ammattislangia. Liiketoimintasuunnitelmaan ei ole annettu mitään tarkkaa sivumäärää. Sisältö on määrää tärkeämpi. Liiketoimintasuunnitelman tulisi olla lyhyt ja ytimekäs, mutta silti sisältävä kaiken oleellisen ja tärkeän tiedon. Kuitenkin noin 30 sivua liitteineen on hyvä sivumäärä. Tämän sivumäärän ylimenevät tekstit käyvät raskaaksi lukijoille.

Liiketoimintasuunnitelma on kokonaisvaltainen kuvaus yrityksen toiminnasta. Liiketoimintasuunnitelma kokoaa yhteen kaiken tarpeellisen tiedon, mitä on otettava huomioon kun perustetaan yritystä. Suunnitelma kertoo myös, mitä asioita on huomioitava, kun yritys toimii ja miten näitä asioita hoidetaan. Hyvä liiketoimintasuunnitelma on vakuuttava ja kattava. Se sisältää kaiken minkä yrityksen perustajan tarvitsee tietää yritystä perustaessaan ja yritystä pyörittäessään. Siinä on pohdittava mahdollisia heikkoja osa-alueita, tai joihin tulee kiinnittää erityistä huomiota, ja että rahoittajat saavat siitä kaiken tarpeellisen tiedon. Realistinen liiketoimintasuunnitelma kertoo, onko yrityksellä mahdollisuuksia selviytyä yrityselämässä.

Sanotaan, että hyvin suunniteltu on puoliksi tehty. Se pitää paikkansa liiketoimintasuunnitelmaakin laadittaessa. Toisaalta hyväkään suunnitelma ei yksin takaa yrityksen menestystä, vaan tarvitaan sen määrätietoista käytäntöön saattamista. Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena onkin mahdollisimman realistinen analyysi, jonka pohjalta yritys voidaan perustaa ja joka toimii myös seurannan ja kehittämisen pohjana (Lojander & Suonpää 2004, 33). Liian löysin perustein ja vailla realistisia suunnitelmia perustetut yritykset kaatuvat helpommin kuin tarkkoihin laskelmiin perustuvat yritykset. (Lojander & Suonpää 2004, 27.)

2.4 Mitä liiketoimintasuunnitelma yleisimmin sisältää?

Liiketoimintasuunnitelman tekemisestä ja yrityksen perustamisesta on olemassa paljon kirjallisuutta sekä artikkeleita internetistä. Kirjoista löytyy melko vähän suoria pohjia liiketoimintasuunnitelma tekemiseen. Teoriaa kirjoista, siitä mitä liiketoimintasuunnitelman pitäisi sisältää ja miten se kannattaa tehdä ja minkä takia se täytyy tehdä, löytyy sitäkin enemmän tietoa. Totesin että valmiita liiketoimintasuunnitelmia löytyy internetistä parhaiten. Esimerkiksi, Yrityspalvelukeskus Potkurin sivuilta löytyy kattavasti tietoa ja hyvät pohjat liiketoimintasuunnitelman tekemiseen.

Tyypillisiä liiketoimintasuunnitelman osa-alueita ovat liikeidea, missä kuvataan lyhyesti yrityksen toiminta, mitä yritys tekee. Liikeideassa voidaan kuvata, mitkä ovat yrityksen tuotteet tai palvelut ja eritellä ne tarkemmin. Alussa kerrotaan myös, yrittäjän osaamisalueista, onko työn tekemiseen tarvittava koulutus/osaaminen riittävää. Markkinatilanne ja kilpailijat käsitellään yleensä liiketoimintasuunnitelman alussa. Onko yritykselle kysyntää, tarvitaanko sitä? Onko alan toimijoita paikkakunnalla/alueella liikaa? Onko kilpailijat voitettavissa, miten? Seuraavaksi käsitellään yleisimmin: Mitkä ovat yrityksen tavoitteet, päämäärä ja strategia. Määritellään edellä mainitut asiat. Miten näihin asetettuihin asioihin päästään ja ovatko ne realistisia. Laskelmissa lasketaan, paljonko yritys tarvitsee pääomaa lähteäkseen liikkeelle. Kuinka paljon on myytävä, että saisi itselleen tarpeeksi rahaa. Huomioon on otettava, että alkurahoitukset loppuvat, miten tämän jälkeen varmistetaan tulorahoitus. Mikä olisi tuotteelle tai palvelulle sopiva hinta, niin että asiakas ostaa tuotteen tai palvelun ja itselle jää rahaa.

Seuraavaksi esittelen muutamia mielestäni hyviä liiketoimintasuunnitelman pohjia:

Meretniemi ja Ylönen (2009) esittelevät seuraavanlaisen liiketoimintasuunnitelman:

Liikeidea

Yrityksen toiminnan pohjana on yritysidea. Se kuvaa niitä asioita, joihin yrityksen synty ja olemassaolo perustuu. Liikeidea on jalostettu yritysideoista. Se on lyhyt kuvaus siitä, miten yritys hankkii rahaa eli tuloja. Liikeidea kuvaa:

- mitä tuotteita tai millaisia palveluita yritys tuottaa.
- kenelle tuotteita ja palveluita myydään
- miten tuote tai palvelu tuotetaan, toimitetaan tai myydään

Tuotteet ja palvelut

Mahdollisuus hankkia tuloja perustuu kysyntään eli asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden tyydyttämiseen ja ongelmien ratkaisemiseen. Mikä on se tarve, jonka yrityksen tuote tai palvelu tyydyttää, tai ongelma, jonka tuote tai palvelu ratkaisee? Mitkä ovat yrityksen tuotteet ja/tai palvelut?

Asiakkaat

Yrittäjän täytyy pohtia, ketkä ovat yrityksen tärkeimmät asiakkaat ja asiakasryhmät. Kenelle myydään? Miksi potentiaaliset asiakkaat ostaisivat juuri kyseisen yrityksen tuotteita ja palveluja?

Toimintatapa

Yrityksen toimintatavan tulee sopia yrityksen tuotteisiin tai palveluihin sekä kaavailuille markkinoille. Samoin tulee huolehtia siitä, että tapa toimittaa tuotteet ja palvelut asiakkaille vastaa laadultaan ja tasoltaan suunniteltua imagoa.

Visio

Visio on näkemys siitä, millainen yrityksen tulevaisuus on kolmen, viiden tai kymmenen vuoden päästä. Visioon sisältyy näkemys myös yrittäjän omasta tulevaisuudesta.

Toimialan ja markkinoiden tilanne

Kun miettii yrityksen perustamista, kannattaa tutustua toimialan tilanteeseen ja luonteeseen. Olennaista on perehtyä toiminta-alueen tilanteeseen, asiakaspotentiaaliin, kilpailijoihin ja heidän vahvuuksiinsa ja toimintatapaansa. Kannattaa myös arvioida omaa uskottavuuttaan alan toimijana. Markkinatilanne vaikuttaa voimakkaasti aloittavan yrittäjän hankkeen onnistumiseen. Aloittavan yrittäjän kannattaa tutustua markkinoilla oleviin yrityksiin, tuotteisiin, palveluihin ja hintoihin huolellisesti ja analysoida markkinatilannetta.

Kilpailijat

Yrittäjän on syytä tutustua yrityksen kilpailijoihin ja heidän tuotteisiinsa. On hyödyllistä tutkia myös kilpailevien yritysten tuotteiden hinnoittelua ja markkinointia. Mikä on alan kilpailutilanne? Ketkä ovat pahimmat kilpailijat?

Laskelmat ja lisätiedot

Hyviä laskelmia ovat investointi-, kannattavuus- ja kassavirtalaskelma. Meretniemen ja Ylösen kirjassa kyseisiin laskelmiin löytyvät selkeät pohjat.

Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma sisältää Lojanderin ja Suonpään (2004) Käytännön yritystoimintakirjan mukaan seuraavat asiat:

Yrityksen perustajat ja yrityksen nimi

Liiketoimintasuunnitelmaan kirjataan perustietoja perustettavasta yrityksestä sekä yrittäjästä. Tällaisia ovat muun muassa yrityksen nimi, toimiala, yhtiömuoto ja sijainti. Perustajasta kerrotaan nimi/nimet, koulutus, sekä mahdollinen työkokemus yrityksen toimialalta, taloudelliset resurssit sekä yrityksen perustamisen syyt.

Liikeidea: mitä, kenelle, miten, mielikuva

Yrityksen toiminnan tulisi jollakin tapaa erota muista saman toimialan yrityksistä. Liikeidea vastaa neljään kysymykseen: 1. Tuotteet eli mitä myydään? Mikä on tuotteet hyöty asiakkaalle? Miten tuote eroaa kilpailijoiden tuotteista? 2. Kohderyhmä eli Kenelle myydään? Pitää tuntea oma valittu kohderyhmä, tietää mitä nämä ihmiset halua-

vat. 3. Toimintatapa eli miten ja millä resursseilla myydään? Miten yritys toimii ja miten se saavuttaa asettamansa tavoitteet? Miten tuotteet hinnoitellaan? 4. Mielikuva (imago) eli kuinka asiakkaita palvellaan? Millainen kuva yrityksestä ja sen tuotteista halutaan luoda? Onko esimerkiksi kahvila nuorten kohtaamispaikka vai aikuisten seurustelukahvila?

Markkinointi

Markkinoinnin keinoin yritys pyrkii vaikuttamaan tuotteidensa myyntiin. Markkinoinnin kilpailukeinoja ovat tuote, hinta, saatavuus ja viestintä. Tuote on yrityksen kilpailukeinoista kaikkein keskeisin. Yrityksen ei kannata myydä kaikkea mitä asiakas haluaa vaan valikoimat pitää harkita tarkkaan, koska laajat valikoimat sitovat pääomaa. Hinta on yrityksen kilpailukeinoista suoraan kannattavuuteen vaikuttava. Liian korkealla hinnalla yrittäjä ei saa tuotetta myydyksi ja liian alhaisella hinnalla yrittäjälle ei jää katetta lainkaan. Saatavuudella tarkoitetaan, että tuote on asiakkaiden saatavilla, oikeaan aikaan, oikeassa paikassa. Markkinointiviestintään kuuluu henkilökohtainen myyntityö, mainonta, myynninedistäminen ja suhdetoimintaa.

Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat

Yritystoiminta vaatii aina rahaa. On tehtävä tarkat selvitykset siitä, miten paljon pääomaa tarvitaan ja mistä se hankitaan. Käytäntö on osoittanut, että pääomaa kannattaa olla mieluummin enemmän hiukan kuin laskelmat osoittavat.

Ympäristöanalyysi

Yrityksen toimintaympäristö koostuu lainsäädännöstä, tekniikan kehittämisestä, kilpailusta, kysynnästä, verotuksesta, työllisyys yms. politiikasta, arvoista ja hyvistä liiketavoista. Yrityksen kannattaa ottaa selvää kilpailevista yrityksistä ja niiden tuotteista. Kilpailijoiden toimintaa on analysoitava ja seurattava tarkoin. Kysyntään vaikuttavia tekijöitä ovat asiakkaiden käytettävissä olevien tulojen lisäksi psykologiset ja sosiaaliset tekijät. Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä on perehdyttävä myös lainsäädäntöön. Yrityksen on myös seurattava yhteiskunnassa käytävää keskustelua ja otettava toiminnassa huomioon myös vallalla olevat arvot ja asenteet. Hyvien liiketapojen vastainen tai muu toisen yrittäjän kannalta sopimaton menettely on kielletty yritystoiminnassa, esimerkiksi sopimuksen teossa ja mainonnassa. Yrityksen tulee investoida uu-

simpaan tekniikkaan, jotta se voisi valmistaa tuotteitaan tehokkaasti ja ajanmukaisesti. Tietokoneet ja ohjelmat kehittyvät ja tuotekehittelyyn on panostettava. Myös maan hallituksen ja eduskunnan toimia on seurattava: se, minkälaista verotus-, työllisyys- ja talouspolitiikkaa harjoitetaan, vaikuttaa yrityksen toimintaan.

SWOT-analyysi

SWOT-analysissä mietitään yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Yrityksen vahvuudet ja heikkoudet ovat sen sisäisiä tekijöitä, kun taas mahdollisuudet ja uhat ovat yrityksen toimintaympäristöön ja tulevaisuuteen liittyviä tekijöitä.

Alustava liiketoimintasuunnitelma Uusyrittäjäkeskus Wäläkyn mukaan

Alustavan liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeen yrittäjälle itselleen sekä edellytyksenä käytettäessä asiantuntijoita apuna toiminnan arvioinnissa. Mahdolliset rahoittajat edellyttävät sitä aina.

Osaaminen

Yrittäjänä toimiminen perustuu osaamiseen, jonka avaintekijöitä ovat ammattitaito ja koulutus. Osaaminen voi olla lähtöisin myös harrastuksista tai jokapäiväisen toiminnan piiristä. Yrittäjän henkilökohtaisia ominaisuuksia ovat mm. tuloshakuisuus, peräänantamattomuus, itsenäisyys. Vastaa seuraaviin kysymyksiin. Muista olla rehellinen itsellesi.

Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?

Onko sinulla erityisiä taitoja, tietoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä?

Mitkä ovat vahvat puolesi?

Mitkä ovat heikot puolesi?

Mitä ominaisuuksia tarvitset lisää ja mistä niitä saa?

Tuote/palvelu

Tarjoamasi tuote tai palvelu on riippuvainen ammattitaidostasi ja osaamisestasi. Onnistuaksesi yrittäjänä sinun täytyy tietää, mitkä ovat asiakkaasi tarpeet ja mitä asiakkaasi odottavat sinulta ja tarjoamaltasi tuotteelta tai palvelulta. Yritä tarkastella asioita

asiakkaasi näkökulmasta. Kun osaamisesi ja tuotteesi ovat tasapainossa, saavutat etumatkaa kilpailijoihin asiakkaan silmissä.

Mikä on tuotteesi/tarjoamasi palvelu?

Mitä ainutlaatuista ja erinomaista siinä on?

Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?

Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle?

Vastaako tuotteesi tai palvelusi laatu pyytämääsi hintaa?

Asiakkaat / markkinat

Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa: Mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä sekä heidän odotuksensa. On järkevää ryhmitellä yritysasiakkaat esimerkiksi yrityksen toimialan koon tai sijainnin perusteella ja henkilöasiakkaat iän, sukupuolen, tulotason, koulutuksen, perheen koon tai asuinpaikan perusteella. Alussa on hyödyllistä keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisemmin ostavat tuotteen tai palvelun. Yrittäjän osaaminen, tuote ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua: ylivoimaista osaamista kilpailijoihin nähden.

Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?

Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset?

Kuinka paljon asiakkaita on?

Missä asiakkaat sijaitsevat?

Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?

Kilpailijat

Kilpailu on yrittäjälle elämäntapa. On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapansa. Yrittäjän tulisi pysytä erottautumaan kilpailijoistaan jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, joka merkitsee parempaa tulosta. On hyödyllistä seurata esimerkiksi kilpailijan mainontaa ja myynnin edistämistoimenpiteitä sekä tallettaa mainokset mappiin ja aika ajoin miettiä: Kuinka paljon ja usein he mainostavat sekä mitä ja miten he mainostavat. Näin ymmärrät paremmin kilpailijoiden toimintatapaa ja pystyt kehittämään yritystä kilpailukykyisemmäksi.

Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi? Mainitse 3-5 tärkeintä

Mitkä ovat heidän vahvat puolensa?

Mitkä ovat heidän heikot puolensa?

Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet/palvelut?

Kuinka kilpailijoiden tuotteet/palvelut eroavat omistasi?

Mitkä ovat kilpailijoiden käyttämät myyninedistämistoimenpiteet ja mainosvälineet?

Oma yrityksesi

Mieti tarkkaan, miten alat toimia. Esimerkiksi yrityksen sijaintivaatimukset ja tarvittavat myyninedistämistoimenpiteet poikkeavat eri toimialoilla toisistaan. Tärkeintä on, että päädyt omien resurssiesi kannalta tarkoituksenmukaiseen lopputulokseen ja suunnitelmallisesti kehität yritystäsi.

Yrityksen toimitilat ja sijainti?

Mitä tuotantovälineitä tarvitset?

Tarvitsetko työvoimaa?

Mitä mainosvälineitä ja myyninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää?

Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

Kirjanpito ja talouden suunnittelu

Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tilitoimiston hoidettavaksi. Samoin tilinpäätöksen suunnittelussa kannattaa kuunnella asiantuntijoita. Erityisesti henkilöyhtiöissä ja osakeyhtiössä kannattaa käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa.

Miten aiot hoitaa kirjanpidon?

Miten aiot suunnitella toimintasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista?

Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?

Miten aiot järjestää rahoituksen?

Investointilaskelma

Tämä lomake auttaa sinua selvittämään, mitä yritystoimintasi aloittaminen maksaa (RAHAN TARVE) sekä suunnittelemaan, miten aiot rahoittaa toiminnan (RAHAN

LÄHTEET). Mieti tarkkaan: Mitkä ovat yritystoimintasi kannalta tärkeitä ja järkeviä hankintoja? Miten paljon käyttöpääomaa tarvitset selviytyäksesi? Miten suuri varasto tarvitaan myyntitavoitteen saavuttamiseen? Kuinka paljon sinulla tai osakkaillla on sijoittaa rahaa, koneita työkaluja yritykseen? Kuinka paljon tarvitset lainaa, mistä aiot sen hankkia ja mitä se maksaa? Muista, että RAHAN TARPEET = RAHAN LÄHTEET voidaksesi aloittaa yritystoiminnan. (LIITE 1)

Alustava kannattavuuslaskelma

Tämän laskelman avulla voit arvioida, kuinka paljon sinun on myytävä, että saisit itsellesi riittävästi rahaa elämiseen ja että pystyisit maksamaan kaikki liiketoiminnasta aiheutuneet kulut. Lähde liikkeelle tavoitetuloksesta: rahamäärä, jonka tarvitset vähintään kuussa elämiseen. (LIITE 2)

Uusyrittäjäkeskus Wäläkyn liiketoimintasuunnitelma oli mielestäni parhain löytämäni, suunnitelman selkeiden kysymysten ansiosta. Liiketoimintasuunnitelma sisälsi kaikki tärkeimmät osa-alueet.

2.5 Liiketoimintasuunnitelman valinta

Valitsin Uusyrittäjäkeskus Wäläkyn liiketoimintasuunnitelman analyysin taustakseni, koska mielestäni suunnitelman malli oli selkeä ja helppolukuinen, sekä kysymykset olivat lyhyitä ja selkeitä. Valitsemani suunnitelma sisälsi kaikki mielestäni tärkeimmät kysymykset ja näin voi huomata liiketoiminnan kriittisimmät kohdat. Lisäsin kuitenkin tähän pohjaan vielä omasta mielestäni tärkeitä kysymyksiä ja jätin joitakin osioita pois. Joissakin lukemissani liiketoimintasuunnitelmissa kysymykset olivat liian sekavia tai vaikeaselkoisia, pitkiä ja sisälsivät paljon laskelmia. Jotkut suunnitelmista keskittyi liiaksen henkilöstöön tai ulkomaankaupan kehittämiseen, eivätkä näin ollen koskettaneet toiminimen toimintaa. Mielestäni liiketoimintasuunnitelman valintaan vaikuttaa yrityksen toimiala ja se onko yritys nyt toimintansa aloittava vai onko yritys kehittämässä toimintaansa. Koska Tmi Aki Yli-Karjanmaa kehittää toimintaansa jätin rahoituslaskelmat pois liiketoimintasuunnitelmasta. Valitsemani liiketoimintasuunnitelma sisälsi kaikki yleisimmät ja tärkeimmät osa-alueet, soveltaen Wäläkyn liiketoimintasuunnitelman runkoa. Erityisesti pidin Wäläkyn suunnitelman pohjan yksinkertaisuudesta, sekä siitä, että kysymykset olivat muotoiltu sel-

keiksi ja helposti ymmärrettäviksi. Lisäksi ne korostavat näkökulmia, joita myös toimintaansa kehittävän yrittäjän kannattaa miettiä eli:

- osaamista
- tuotteita ja palvelua
- asiakkaita ja markkinoita
- kilpailijoita
- yritystä

Tämän liiketoimintasuunnitelman rungon mukaisesti olen haastatellut yrittäjää ja hienosääntänyt vastauksia toiminnallisiksi kommentteiksi. Näin Wäläkyn liiketoimintasuunnitelman rungosta on syntynyt toiminimelle sopiva ja täydennetty sekä toimintaa toivottavasti toimintaa tulevaisuudessa kehittävä liiketoimintasuunnitelma.

3 SOPIMUS

Tässä luvussa keskityn erityisesti Tmi Aki Yli-Karjanmaan ja Metsämännut Oy:n välisen urakkasopimuksen läpikäymiseen ja siihen miten sopimus on vaikuttanut toiminimen toimintaan. Kuten olen jo maininnut, metsureista on pulaa tällä hetkellä alalla. Tästä syystä Metsämännut Oy:n edustaja Kimmo Hilli ehdotti sopimuksen tekoa. Sopimuksen teko Metsämännut Oy:n kanssa ei ollut välttämätön toiminimen kannalta, koska töitä oli tarjolla muutenkin. Kuitenkin sopimus toi toiminimelle vakautta. Enää ei tarvitse itse etsiä asiakkaita vaan Metsämännut Oy tekee tämän työn. Tämä helpottaa yrittäjää huomattavasti ja yksi iso huolenaihe on nyt siirretty toiselle. Tämän lisäksi analysoin lukemani tiedon perusteella, että sisältääkö sopimus kaiken tarpeellisen tiedon ja miten sopimus on toiminut.

Sopimuksia on monenlaisia ja moniin tilanteisiin. Tästä syystä on vaikea, ellei mahdoton, määritellä tarkasti, mitä sopimuksella tarkoitetaan (Saarnilehto 2009, 3.) Sopimus syntyy yleensä tarjouksesta ja vastauksesta. Kuitenkin puhumien pelkästä kahdesta tahdonilmauksesta on kuitenkin perustellumpaa, koska sopimus voi syntyä muutenkin kuin tarjouksesta ja vastauksesta. Sopimus koskee tyypillisesti kahta tai useampaa henkilöä. Heidän välilleen syntyy oikeussuhde, jonka sisältö selviää sopimuksesta ja sitä täydentävästä aineistosta. Tällä perusteella sopimus voidaan määritellä sellaiseksi tosiasioiden kokonaisuudeksi, jonka perusteella oikeusjärjestyksen mukaan voidaan katsoa sidonnaisuuden syntyneen osapuolten, kahden tai useamman henkilön välille (Saarnilehto 2009, 4.)

Suomessa ei ole yleislakia sopimuksista. Keskeisiä lakeja ovat:

- Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (228/1929), jossa säädetään valtuutuksesta, sopimuksen syntymisestä sekä sopimusten kohtuullisuudesta
- Laki irtaimen kaupasta (355/1987), joka koskee irtaimen tavaran tai sitä koskevan palveluksen kauppaa
- Kauppakaari, jossa säädetään tavarakaupan ehdoista.

Kun yleislakia ei ole, sovelletaan käytännössä yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita, jotka ovat syntyneet oikeuskäytännön kautta. Laki irtaimen kaupasta sisältää juuri näitä

periaatteita ja on siten hyvänä lähtökohtana monilta osin haettaessa vastauksia sopimusoikeudellisiin kysymyksiin (Hietala & Järvensivu & Kaivanto & Kyläkallio 2006, 42.)

3.1 Sopimuskohdat

Sopimus kannattaa aina tehdä kirjallisesti. Vaikka suullinen sopimus on yhtä sitova kuin kirjallinenkin, sen sisältöä saattaa olla jälkeinpäin vaikea todistaa. Hyvä lähtökohta mietittäessä sopimuksessa sovittavia asioita on pohtia: mitä, missä, milloin, entä, ellei ja esittää samat kysymykset molempien osapuolten osalta. Sopimuksessa tulee siis ilmetä vähintään: Mitä sovitaan, sopimuksen sisältö, kuka tekee ja mitä, suorituspaikka, suoritus aika, useimmiten hinta/laskutusperusteet ja maksuaikataulu, mitä tapahtuu silloin, kun suoritusta ei tehdä. Yleispätevää ohjetta sopimukseen sisällytettävissä asioista on vaikea antaa, vaan kaikki riippuu siitä, millaisesta sopimuksesta on kyse (Vuorijoki 2002, 26–27.)

Tmi Aki Yli-Karjanmaan ja Metsämännut Oy:n välinen metsänhoitotöiden urakointisopimus sisältää seuraavat kohdat: sopijaosapuolet, urakointitehtävät, työalue, yleiset vastuut, urakointiohjelmat, urakointimaksut, työturvallisuus, salassapito, lojaliteettivelvollisuus, ylivoimainen este, sopijapuolten edustajat, lisäehdot, sopimuksen voimassaolo ja erimielisyyksien ratkaiseminen sekä liitteet. Sopimus läpikäytiin ja allekirjoitettiin 29.3.2011. Sopimuksen allekirjoitusvaiheessa mukana olivat Kimmo Hilli, Aki Yli-Karjanmaa ja Anne-Mari Yli-Karjanmaa. Sopijaosapuolet ovat Metsämännut Oy ja Tmi Aki Yli-Karjanmaa. Tähän sopimuksen kohtaan on merkitty, että yrittäjä on velvollinen suorittamaan annetut työtehtävät. Yrittäjä sitoutuu noudattamaan työlainsäädäntöä ja työehtosopimuksia sekä yrittäjä on itse vastuussa verojen, sosiaaliturva- ja työeläkemaksujen asiallisesta hoitamisesta.

Työalueeksi on sopimuksen mukaan Ilmajoki, Kurikka, Jalasjärvi sekä Seinäjoki, joka on ollut toiminimen työalue ennenkin. Sopimuksen seuraavassa kohdassa on määritelty yrittäjän tehtäviksi raivaussahatyö, metsänviljelytyö sekä taimien jako. Työt ovat samoja, joita yrittäjä on tehnyt jo aikaisemminkin, joten koulutusta ei tarvitse järjestää. Sopimuksen kohdassa käsitellään tavoitteellinen työmäärä. Tavoitteellisen työmäärän alitukseen tai ylitykseen ei liity kummaltakaan sopijapuolelta korvausvaatimuksia. Urakanantaja on vel-

vollinen antamaan yrittäjälle työkohteita koskevat tarpeelliset kartat, joihin on merkitty alueella työskentelyä rajoittavat tekijät, sekä kulkureitit työkohteelle. Urakoitsija on velvollinen ilmoittamaan urakanantajalle työmaalla havaituista luontokohteista, joita ei työohjelmaan ole merkitty. Työsuoritusten vastaavuus tarkistetaan yhteisesti työkohteittain niitä koskevien urakointitehtävien päätyttyä. Tällöin todetaan, onko työtulos sovitun mukainen ja kirjataan sopijapuolten mahdolliset huomautukset. Mikäli työtulos ei täytä sopimuksen ehtoja, yrittäjä sitoutuu korjaamaan työn työmaaohjeiden mukaiseksi tai ellei se ole mahdollista, korvaamaan urakanantajalle aiheutuneen vahingon. Työkohteet ovat aina erilaisia, joten se millä vauhdilla työ saadaan valmiiksi, vaihtelee suuresti. Tämän takia on hyvä, että sopimuksessa on huomioitu tämä ja että työtunti määrän alittamisesta ei tule mitään sanktiota.

Urakointimaksut kohdassa on eritelty eri työlajit mm. eri puulajien istutus maksut, eri sahojen käyttö maksut, sekä sopimuksessa on kohta jossa voidaan määritellä hehtaariohtaiset urakkataksat työmaakohtaisesti. Urakointimaksut ovat ilman arvonnlisäveroa. Urakoitsija tekee kustakin työmaasta erillisen määrä- ja taksaperusteselvityksen. Urakanantaja tilittää urakointimaksut 4 viikon jaksoissa, joka on kuitenkin sidoksissa urakoitsijan lähettämään laskuun. Toiminimen saadessa kartat Kimmo Hilliltä, on niihin merkitty, millä tuntitaksalla yrittäjä laskuttaa. Laskutuksesta on mahdollisuus keskustella urakan loputtua, tähän vaikuttaa onko työ suoritettu sopivassa ajassa, ja onko työn suorittamisessa ollut mahdollisesti joitakin ongelmia, jotka vaatisivat lisälaskutusta.

3.2 Yleiset vastuut

Metsämannut Oy antaa kulloinkin voimassa olevat työohjeet yrittäjälle. Yrittäjä on velvollinen noudattamaan näitä. Metsämannut Oy:n niin vaatiessa, yrittäjä on velvollinen korvaamaan ohjeiden vastaisella toiminnalla aiheuttamansa vahingon urakanantajalle. Yrittäjä sitoutuu noudattamaan kansallisen metsäsertifioinnin vaatimuksia sekä noudattaa Metsäliiton puuhankinnan ympäristöohjetta. Metsuri ottaa omassa työssään ympäristöohjeet huomioon. Talousmetsien käsittelyllä on suuri merkitys luonnon monimuotoisuuden säilymisessä, koska yli puolet maamme uhanalaisista lajeista elää metsissä. Tmi Aki Yli-

Karjanmaalla on metsäsertifikaatio jo olemassa, joten hänet on näin ollen koulutettu työskentelemään oikealla tavalla.

Sopimuksen mukaan yrittäjä on perehtynyt voimassa oleviin viranomaisten antamiin sekä työehtosopimuksissa oleviin työsuojelu- ja työturvallisuusmääräyksiin. Urakointityössä noudatetaan edellä mainittuja määräyksiä ja niiden mukaisia suoja- ja turvavarusteita. Urakointityössä käytettävät koneet ja työlaitteet pidetään työsuojelumääräysten ja – sopimusten edellyttämässä kunnossa. Osaamisen varmistamiseksi yrittäjä on velvollinen olemaan yhteydessä uuden työntekijänsä koulutustarpeesta urakanantajalle ennen työn aloittamista.

Lojaliteettivelvollisuuden kautta urakointisopimuksen sopijapuolet välttävät toimenpiteitä, jotka heikentävät mahdollisuuksia täyttää urakointisopimuksesta johtuvat velvollisuudet ja toimivat muutoinkin lojaalisti toisiaan kohtaan. Sopimusoikeudellisen lojaliteettiperiaatteen peruslähtökohtana on ajatus siitä, että sopimusosapuolet ovat velvollisia ottamaan huomioon myös vastapuolen edut ja oikeudet. Lojaliteettivelvollisuus voidaan toisaalta määritellä myös vaatimuksena, jonka mukaan sopijakumppanilla on velvollisuus ottaa huomioon neuvotteluissa ja sopimuksessa toisen osapuolen intressit ja valvoa niitä. Yrittäjä ja urakanantaja sitoutuvat olemaan luovuttamatta tätä sopimusta tai hänen saamaansa tai tietoonsa tullutta toista sopijapuolta koskevaa luottamuksellista tietoa kenellekään ulkopuoliselle. Edellä mainitut sitoumukset ovat voimassa urakointisopimuksen päätyttyäkin. Mikäli jompikumpi sopijapuoli ylivoimaisen esteen vuoksi ei voi täyttää sopimusvelvoitteitaan, hänen on viipymättä esteestä tiedon saatuaan ilmoitettava siitä toiselle sopijapuolelle sekä pyydettyä vahvistettava ilmoitus kirjallisesti kohtuullisessa ajassa. Ylivoimainen este vapauttaa sopijapuolen toiseen sopijapuoleen kohdistuvasta korvausvelvollisuudesta.

3.3 Sopimuksen voimassaolo

Sopimus on voimassa ensin yhden vuoden ja tämän jälkeen se luultavasti jatkuu. Sopimus voidaan purkaa toisen osapuolen olennaisen sopimusrikkomuksen vuoksi. Lisäksi sopimus voidaan purkaa siinä tilanteessa, että toinen osapuoli joutuu sellaisiin taloudellisiin vaikeuksiin, että tämän sopimuksen täyttäminen tosiasiallisesti vaarantuu. Yleisen ohjeen mu-

kaan sopimus sitoo niin kauan kuin se on voimassa. Jos urakointisopimuksen tulkinnassa tai sen soveltamisesta syntyy erimielisyyttä, asia ratkaistaan ensisijaisesti sopijapuolten neuvottelulla. Viimekädessä asia viedään yleiseen tuomioistuimeen siten, että ensimmäisenä oikeusasteena on alioikeus, jonka tuomiopiirissä sijaitsee urakoitsijan kotipaikasta katsottuna lähin urakanantajan toimipaikka.

Sopimuksen on merkitty molempien osapuolten puhelinnumerot, joista henkilöt ovat tavoitettavissa. Sopimuksen lopussa on päivänmäärä ja molempien osapuolten allekirjoitukset. Allekirjoitukset ovat sopimuksen teon kannalta tärkeimmät, koska ne toimeenpanevat sopimuksen, ilman allekirjoitusta sopimusta ei ole. Sopimuksen liitteet sisältävät todistuksen yrittäjän eläkevakuuksista sekä vastuuvakuutuksesta, liite sisältää myös yrittäjän verovelkatodistuksen.

Kuten edellisestä huomataan, sovittavia asioita on paljon. Jokainen sovittava kohta vaatii vielä huolellista harkintaa ja keskustelua osapuolten välillä. Myös hankkeen luonne, sisältö ja tavoitteet määrittävät yksityiskohtia. Toisaalta, paitsi että tarkalla sopimuksella vältetään myöhempiä riitoja, sopimusta tehtäessä tulee harkittua ja suunniteltua yhteistyön yksityiskohdat toiminnankin kannalta valmiiksi (Hietala ym. 2006, 478.)

4 ALAN ERITYISPIIRTEISTÄ

Yrittäjänä toimimiseen liittyy aina riskejä, tulojen pitää olla suuremmat kuin menot ja asiakkaita täytyy olla riittävästi. Seuraavassa kartoitan Tmi Aki Yli-Karjanmaan toiminnan erityispiirteitä mm. alan riskien kautta. Selvitän miten toiminimi on varautunut tulevaisuuteen. Metsäala kuten moni muukin ala on riippuvainen monista eri asioista. Alalla ei toimita yksin vaan on toimittava eri toimijoiden kanssa yhteistyössä ja otettava huomioon erilaisia tekijöitä, ei vain omasta näkökulmasta vaan myös muiden.

4.1 Kysyntä

Metsäala ja näin ollen metsurin työ on riippuvainen puun kysynnästä. Puukauppa on käynyt alkuvuoden ennätyslujasti, viime vuoden lopun isojen ostojen ja verohuojennuksien vuoksi. Osin tilanne, johtuu myös viime vuoden lopun kaupan ”kuumenemisestä”, isoimmat puufirmat pelästyivät puukaupan kovaa menekkiä ja vetivät jarrun kiinni, nyt tilanne on pysähtynyt. Kesällä puukaupan odotetaan nousevan, teollisuuden kovan puutarpeen vuoksi. Omistajilla on kovat odotuksen tämän vuoden osalta ja kaupan odotetaan lähtevän liikkeelle, koska tarve lisääntyy kesään mennessä (Maaseudun Tulevaisuus 6.4.2011.) Puukaupan heikko kysyntä vaikuttaa metsurin työhön. Kun puulle ei ole kysyntää, ei sitä tarvitse myöskään kaataa. Kuitenkaan tässä vaiheessa työ ei lopu, koska harvennusta ja taimikon hoitoa on aina tarjolla tehtäväksi.

Huolena puun omistajilla on tietenkin, kun isot puufirmat esimerkiksi UPM-Kymmene Oyj on vienyt tehtaitaan pois Suomesta ja siirtänyt niitä Etelä-Amerikkaan, jos puu ostetaan nyt pelkästään Etelä-Amerikasta ja Suomen puukauppa jää pieneen osaan. Kuka sitten ostaa Suomessa puuta, jos kaikki tehtaot lähtevät pois Suomesta? Todennäköisyys siihen että kaikki puufirmat lähtevät Suomesta on pieni, mutta mahdollinen. Kuitenkin metsäalan viennin osuus Suomelle on iso, joten, valtio varmasti työskentelee sen eteen, etteivät kaikki yhtiöt poistu Suomesta.

Puun osto on riippuvainen siitä miten puulla on menekkiä. Tässä Suomen sahat ovat isossa roolissa. Tällä hetkellä sahat odottavat kaupan viriämistä, koska kuten jo mainitsin, kauppa on ollut pysähtynyt viime joulusta. Sahatavara on käynyt heikosti kaupaksi kevättalvella. Tähän on ollut syynä taloudellinen ja osin poliittinen epävarmuus. Heikko kysyntä on pitänyt hinnat alhaisena ja näin ollen kukaan ei halua myydä puuta, eikä näin ollen hakata metsää.

Suomelle tärkeimmät mäntysahatavaran ostajat sijaitsevat Pohjois-Afrikassa. Poliittinen epävakaus Pohjois-Afrikassa on pysäyttänyt toimitukset hetkellisesti. Odotettavissa on, että kesän aikana toimitukset kuitenkin vauhdittuvat tähän suuntaan. Puuta odotetaan saatavan kuljetettua kesän aikana Afrikan rauhallisimmille alueille normaaliin tapaan. Japanin tsunami ja maanjäristyskatastrofi vaikuttaa sahatavaran kysyntään. Jälleenrakentamisen odotetaan lisäävän myyntiä Japaniin, koska Japanissa tuhoutui rakennuksia ja siltoja pahoin. Japanissa suositaan puurakentamista ja suomalainen puu on Japanissa haluttua. Kuitenkin jälleenrakentamisen aloittamiseen voi vielä mennä aikaa. Näiden Suomen suurten sahatavaran vientimaiden Japanin ja Afrikan valtioiden kysynnän odotetaan nousevan ja näin ollen puun kysyntä lisääntyy runsaasti, mikä vaikuttaa metsurin työhön työn lisääntymisellä. (Maaseudun Tulevaisuus 1.4.2011 ja 6.4.2011).

Puun hinta vaihtelee suuresti ajoittain ja nopealla aikavälillä. Puulajien tilaukset vaihtelevat suuresti, yhtäkkiä saatetaan tarvita paljon koivua, jonka takia hinta nousee, kohta koivua ei tarvitakaan ja hinta romahtaa alas. Puukauppaa on vaikea saada tasatahtiseksi, sillä vaihtelut syntyvät alan luonteesta. Erilaisia välineitä puumarkkinoiden vakauttamiseksi mietitään siksi ahkerasti. Hintatilastointia on parannettu, ja luvassa on esimerkiksi hintaindeksi, joka suojaisi sekä ostajaa, että myyjää hintavaihteluilta. Ihmeisiin ei kuitenkaan näilläkään keinoilla odoteta päästävän (Aarre 3/11). Metsäalan työntekijän on osattava ennakoita tulevaa kysyntää tai ainakin ryhdyttävä nopeasti toimeen kysynnän alkaessa, jotta haluttua puuta saadaan myydyksi tehtaille. Tällaiset päätökset tekevät kuitenkin yrityksen tai yhdistyksen ostomiehet tai toiminnan johtaja, kuitenkin nämä päätökset vaikuttavat suoraan metsurin työhön työn lisääntymisenä ja siihen että työ tulisi suorittaa mahdollisimman nopeasti.

4.2 Yhden sopimuksen varassa

Metsämannut Oy:n ja Tmi Aki Yli-Karjanmaan välinen urakointisopimus on voimassa yhden vuoden. Tämä siksi, että nähdään miten yhteistyö toimii. Vuoden jälkeen sopimusta voidaan jatkaa tai vaihtoehtoisesti purkaa. Sopimusta jatkettaessa se voidaan sopia voimassaolevaksi yhdeksi vuodeksi tai toistaiseksi. Metsämannut Oy:lla yleinen sopimusaika on kaksi vuotta. Sopimuksen loppuessa, jos näin tapahtuu, toiminimi siirtyy takaisin vanhaan työtapaan eli hankkii itse asiakkaansa. Uskon että tämän jälkeen ne henkilöt, jotka olivat aikaisemmin toiminimen vakioasiakkaita, olisivat sitä myös tulevaisuudessa. Asiakkaiden puuttuessa hankitaan uusia asiakkaita itse, tai tehdään sopimus jonkun muun metsäfirman kanssa. Aki Yli-Karjanmaa on toiminut 12- vuotta yrittäjänä omalla toiminimellä, eikä yhtään työtöntä päivää ole ollut. Yrittäjän kekseliäisyys ja osaaminen auttavat, että töitä on aina olemassa, kun niitä haluaa tehdä. Huonoimmista työtilanteista yrittäjä on hoitanut omia metsiään, tehnyt töitä tilallaan tai mahdollisesti mennyt sahalle töihin.

4.3 Muuttuva verotus

Uudessa eduskunnassa todennäköisesti käydään vilkasta keskustelua mm. verotuksesta, joka lieneekin yksi suurimmista puheenaiheista. Eduskunta on esittänyt yhdeksi uudistukseksi metsäkiinteistöveron, joka tietenkin vaikuttaisi voimaantullessaan metsien hoitoon. Nykyinenkään metsäverotus ei kannusta riittävästi metsän hoitoon ja puun myyntiin ja vielä vähemmän metsän hoitoon kannustaa uusi metsäkiinteistövero. Kannustusta täytyisi lisätä, koska suurin osa metsänomistajista on kaukana asuvia perillisiä, nämä uudet uudistukset tuki-asioihin ja verotukseen laskevat mielenkiintoa metsänhoitoon. Metsä on luonnonvarana Suomelle yksi tärkeimmistä ja yksi suurimmista mahdollisuuksista, metsän elinvoimaisena säilyttäminen pitäisi olla yksi eduskunnan huolenaiheista (Maaseudun tulevaisuus 28.3.2011). Metsäkiinteistöveron voimaantullessa, se voi vähentää metsien hoitoa ja näin ollen toiminimen työtä. Kuitenkin ne, jotka ymmärtävät metsien taloudellisen kannattavuuden pitkällä tähtäimellä ymmärtävät myös, että metsä vaatii jatkuvaa hoitoa ja näin ollen palkkaavat ammattilaisia hoitamaan työn. Toisaalta sahat, paperi- ja sellutehtaat tarvitsevat raaka-ainetta koko ajan, joten töitä on

Metsäalalla toimii paljon pieniä yrityksiä ja toiminimiä. Eduskunta pohtii nyt paljon yrittäjien verohelpotuksia, jotka vaikuttavat osaltaan yrittäjän toimintaan, etenkin pienen toiminnan toimintaan. Mahdollista on myös, että tämän hetkisen taloustilanteen vuoksi verotusta voidaan kiristää paljonkin, tähän ei tietenkään ilahduta yrittäjiä. Eduskunnan päätöksiä ja toimia on turha lähteä arvailemaan, joten nähtäväksi jää mitä päätetään.

4.4 Työvälineet

Metsäkoneiden ilmestyminen on vähentänyt metsureiden työstä yhden vaiheen pois. Isot koneet hoitavat suurimmat hakkuutyöt tällä hetkellä. Metsureiden pääasiallinen tehtävä näinä päivinä on taimikonhoitotyöt, raivaus ja metsänistutukset. Uusia työmenetelmiä koneille kehitellään koko ajan, tämä on tuottanut tulosta. Metsäntutkimuslaitos on kokeillut taimikonhoitotyötä koneella ja tästä on saatu hyviä tuloksia. Tämän vuoksi kehitellään myös koko ajan pienempiä koneita, jolloin kulkeminen metsässä olisi helpompaa (Maa-seudun tulevaisuus 11.4.2011).

Viekö kone pois ihmistyövoiman tarpeen metsäalalla, metsien hoidon osalta? Uskon, että miestyövoimaa tarvitaan vielä tulevaisuudessakin. Koska koneet ovat tällä hetkellä vielä niin isoja, jolloin ne ovat vaikeakulkuisessa ja tiheässä metsässä täysin turhia. Ihmistyövoiman ja koneellisen työvoiman yhteistyö voi sen sijaan tiivistyä paljonkin. Ihmistyövoima tekee ensin tilaa koneelle, jonka jälkeen kone hoitaa isommat palsta-alueet ja ihmistyövoima vaikeammat alueet, jota kone ei pysty kokonsa vuoksi hoitamaan. Konetyövoiman käyttö on osaltaan laskennallisesti halvempaa ja nopeampaa, mutta ainakin vielä isojen ja kömpelöiden koneiden käyttö ei korvaa ihmistyövoimaa kokonaan työn laadun suhteen.

Uudet EU:n antamat päästörajoitukset koskevat myös metsurin työtä, koska moottori- ja raivaussahan on noudatettava näitä päästörajoituksia. Tämä johtaa uusien työvälineiden ostoon(Aarre 3/11.) Uuden sahan korjaus itse on vaikeampaa kuin vanhojen, koska sahan avaaminen itse on vaikeaa joten uudet sahat korjataan sähkövälinein. Tämä tuottaa toiminimelle lisäkustannuksia, koska saha täytyy korjauttaa ulkopuolisella. Bensan ja öljyn hinta kallistuu koko ajan ja kallistuu kesää kohti mentäessä enemmänkin. Bensan ja öljyn hinnan kallistuminen näkyy metsurin laskutuksessa, näin ollen kulut saada peitetyksi.

4.5 Muu tulevaisuus

Toiminimi kuuluu Suomen yrittäjien työttömyyskassaan, josta hän saa rahaa jos töitä ei ole. Vuonna 2010 yrittäjän polvi leikattiin ja hän oli töistä pois kaksi kuukautta, jonka aikana kela maksoi hänelle sairauspäivärahaa. Leikkauksesta ei ollut suurta vahinkoa yritykselle, koska leikkaus tapahtui lumiseen talvi aikaan, jolloin metsätyöhön ei olisi muutenkaan päässyt. Yrittäjän vakuutukset ovat kaiken kattavat. Vakuutus korvaa itselleen aiheutuneet vahingot, sekä myös työssään aiheuttamat vahingot toisille. Vakuutus on voimassa siihen asti kunnes vakuutettu täyttää 80 vuotta. Eläkkeelle yrittäjä pääsee 10 vuoden kuluttua, jos kaikki sujuu hyvin, yrittäjä aikoo pysyä työelämässä niin pitkään.

Metsän raivauksessa metsän pieni puusto otetaan pois, tätä työtä ei voi suorittaa talvella, koska lunta voi olla paljon, talvipakkasilla työn mielekkyys myös kärsii. Kesäkuumalla metsän alusta voi olla niin kuiva, joten moottorityökaluilla ei ole silloin metsään asiaa metsäpalojen takia. Yrittäjä on kuitenkin huomionnut nämä seikat. Silloin kun työtä voi tehdä niin yrittäjä tekee mahdollisesti pitempää päivää kattaakseen kulut silloin kun mahdollisuutta työntekoon ei ole.

Kaikkien yrittäjien yhteinen huolenaihe on kilpailijat. Mitä jos alalle ilmestyy uusi kilpailija ja tämän tuote tai palvelu on todella hyvä ja vie kaikki asiakkaat? Kuten edellä mainitsin, alalla vallitsee työvoimapula. Tekemistä riittää enemmän kuin on tekijöitä. Vaikka alalle ilmestyisi uusi yritys, tilanne on kuitenkin se että kaikille riittää tämänkin jälkeen töitä. Hyvin todennäköistä on myös se että tulevasta sukupolvesta ei edes löydy uusia työntekijöitä, joten suuren kilpailijan alalle tulo on hyvin epätodennäköistä. Suurin osa metsureista toimivat omalla toiminimellä ja työntekijöitä on yksi korkeintaan kaksi, tämänkin takia suurta kilpailua ei synny. Suuret metsäfirmat hyödyntävät yrittäjiä ja eivät palkkaa työntekijää vaan tekevät erilaisia sopimuksia urakoinnista. Tämä lisäksi Tmi Aki Yli-Karjanmaalla on vakiintunut asiakaskunta, jonka todennäköisyys työntekijän vaihtoon on pieni.

Suomelle etsitään uusia taloudellisen kasvun vetureita. Menestyksen takuumies kilpailukyky vaatii innovaatioiden ja ideoiden lisäksi osaamista niin tutkimuksessa kuin tuotannossakin. Lisäksi tarvitaan kestäväällä tavalla hyödynnettävissä oleva raaka-aine varanto ja ener-

giantuotanto. Vielä pitäisi pystyä vastaamaan globaaleihin ympäristöhaasteisiin. Missäpä muualla yhdistyisi nämä seikat paremmin kuin metsäalalla. Metsäalan mahdollisuudet ovat biotalouden kehittämisessä. Biotalous on uusiutuvien luonnonvarojen kestävä hoitoa sekä käyttöä ja niistä valmistettujen tuotteiden ja palveluiden tuotantoa ja sekä biologisten ja teknisten menetelmien käyttöä tuotannossa. Esimerkiksi polttopuun ja hakkeen merkitys lämmön lähteenä kasvaa kotitalouksissa, kun muut lämmitysmuodot kallistuvat. Energia-puun käyttöä lämmöntuotannossa on mahdollista kasvattaa nykyisestä. Tästä koituisi hyötyä myös metsätalallisille puun kysynnän lisääntyessä. Puupolttoaine kasvaa lähellä lämpölaitoksia, joten päästöoikeuksien ostaminen pienenee. Suomen valtio ja EU tukevat tuuli-voimalla, biokaasulla ja metsähankkeella tuotettua sähköä. Uuden tuotantotuen ideana on, että puupohjainen polttoaine tulee aina fossiilista polttoainetta edullisemmaksi. Taka-ajatuksena on, että yhtiöt alkaisivat kehittää uusia puupohjaisia polttoaineita lisää uuden tuen ansiosta, ja näin ollen uusia biopolttoaineita saataisiin myös vientiin.

Vuosikymmeniä sitten oli yleistä, että metsänomistajat hoitivat metsiään itse. Kuitenkin tällä hetkellä suurin osa metsän omistajista on kaupunkilaismetsänomistajia, eivätkä osaa itse hoitaa metsiään. Tämän takia metsiä uhkaa jäädä hoitamatta, koska työntekijöitä ei ole tarjolla. Töitä alalla olisi kyllä mutta tekijöitä ei ole. Tällä hetkellä kaupungeissa metsänhoitoyhdistykset järjestävät erilaisia kaupunkilaismetsänomistaja kursseja, jossa opetellaan käyttämään esimerkiksi raivaussahaa. Näitä kursseja järjestetään siksi että kaupunkilaisomistajat osaisivat itse hoitaa raivauksen ja joissain tapauksissa myös metsän istutuksen. Tämän odotetaan helpottavan työvoimapulaa alalla, sekä lisäävän innokkuutta hoitaa metsiä itse. Alan houkuttelevuus nuorille ei ole suuri, koska työ on todella raskasta. Näin ollen työvoimapula alalla on kasvamassa. Uusien työntekijöiden alalle saaminen on vaikeaa, mutta tähän kuitenkin pitäisi panostaa.

5 TOIMINIMEN SOVELLETTU LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tässä kappaleessa esitän mielestäni sopivimman liiketoimintasuunnitelman toiminimen käyttöön, sen toiminnan kehittämiseksi ja suuntaamiseksi turvallisin mielin tulevaisuuteen. Liiketoimintasuunnitelman rungon olen valinnut Wäläkyn periaatteiden mukaisesti soveltaen tähän yritykseen. Tarkasteltavat näkökulmat perustuvat yrittäjän haastatteluun ja tärkeät kohdat ovat:

- osaaminen
- tuote ja palvelu
- asiakkaat ja markkinat
- kilpailijat
- oma yritys

Lisäksi olen tässä huomionnut uutena erillisenä osana liiketoimintasuunnitelmaa yrittäjän toimintaan merkittävästi vaikuttavat kokonaisuudet:

- tehty sopimus
- alan riskit ja tulevaisuus

Näitten varaan olen rakentanut liiketoimintasuunnitelman kaltaisen kokonaisuuden, jonka pitäisi ohjata toiminimen toimintaa tulevina vuosina menestykseen.

5.1 Osaaminen

Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?

Minulla on työkokemusta yli 30 vuotta erilaisten metsänhoitoyhdistysten ja puunostajien palveluksesta. Metsänhoitoyhdistykset ja -yritykset ovat järjestäneet minulle koulutusta ja työhön opastusta.

Onko sinulla erityisiä taitoja, tietoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä?

Olen toiminut 12 vuotta yrittäjänä. Pitkä työkokemus takaa varmuuden ja osaamisen työlaatuun.

Mitkä ovat vahvat puolesi?

Pitkä työkokemus, on tullut silmää hoitaa erilaisia metsänhoitoon liittyviä tehtäviä.

Pystyn venymään tarpeen mukaan erilaisiin työtehtäviin ja pitkiin työpäiviin.

Haluan tehdä työtehtävä niin hyvin että se miellyttää itseään, en nopeudella vaan tarkkuudella.

Mitkä ovat heikot puolesi?

Kirjallisten asioiden hoitaminen vie aikaa liian paljon.

Mitä ominaisuuksia tarvitset lisää ja mistä niitä saa?

Tyttären koulutuksen avulla saan apua kirjallisten asioiden hoitamiseen, sekä verotoimistosta kysymällä saa apua. Tuki- ja sertifiointi asiat muuttuvat vuosittain metsäalalla, joten näiden kanssa täytyy olla tarkkana, näihin saan tietoa Metsäkeskuksesta ja Metsämannut Oy:lta.

Kommentti

Yrittäjällä on vankka osaaminen työnsä suhteen, koska on tehnyt töitään vuosia. Uskon, että yrittäjän paras ominaisuus on, että hän haluaa tehdä työnsä mahdollisimman hyvin ja niin että se miellyttää yrittäjää itseään. Kuitenkin jos yrittäjällä on tarvetta koulutukseen, Metsämannut Oy:llä on sitä mahdollisuus ja halu tarjota. Yrittäjän heikkojen puolien kehittämiseen on olemassa ratkaisuja. Tytär auttaa koulutuksen kautta parhaansa mukaan, myös verotoimistosta on saatavana apua. Tarjolla on yrittäjille erilaisia koulutuksia, joissa perehdytetään hoitamaan kirjallisia asioita. Yrittäjä voisi tarpeen vaatiessa, miettiä tällaista koulutusta.

5.2 Tuote ja palvelu

Mikä on tuotteesi/ tarjoamasi palvelu?

Tarjoan metsäalan palveluita: taimikonhoito, istutus, puunteko, puun siirto ja puutavaran myynti -palveluita.

Mitä ainutlaatuisia ja erinomaista siinä on?

Työnjälki on erinomaista. Hinta – laatu suhde on kohdillaan.

Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?

Kaikkia palvelua ei voi suorittaa talvipakkasilla eikä kesä kuumilla. Näin ollen joihinkin aikoihin työtä on paljon, eikä välttämättä kaikkea pysty tekemään

Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle?

Asiakkaiden metsät tulevat hoidettua hyvin. Asiakkaan ei tarvitse huolehtia itse metsistään.

Miten hinnoittelet tuotteen? Vastaako palvelusi laatu pyytämäsi hintaa?

Hinnat ovat peräisin metsänhoitoyhdistykseltä, hinnoittelu on tapahtunut sen pohjalta mitä yhdistys maksaa metsureilleen. Verrattuna muihin alan toimijoihin hinta on halpa, mutta kattaa kaikki toiminnan kustannukset.

Kommentti

Asiakkaille hyöty toiminimestä on suuri, koska asiakkaiden ei itse tarvitse huolehtia metsistään. Toiminimen metsäalan palvelut ovat erinomaisia, kokemuksen ansiosta. Palveluissa on hinta – laatu suhde kohdillaan. Toiminimen palveluita ei voi suorittaa kesäkuumalla tai talvipakkasilla. Tällöin yrittäjä ei kuitenkaan jää työttömäksi, vaan on mahdollisesti töissä omalla maatilallaan tai sahalla. Hinnoittelu perusteet ovat peräisin vanhalta työnantajalta ja näin ollen hinnat voivat olla vanhoja ja kaipaisivat päivitystä. Uuden sopimuksen myötä hinnat päivitettiin ja näin yrittäjä saa sitä palkkaa, jota hänen kuuluukin saada. Sopimuksessa on myös kohta, jonka nojalla hintaa voidaan nostaa, jos työn kulut sitä vaativat, esimerkiksi öljyn hinnan nousu.

5.3 Asiakkaat ja markkinat

Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?

Yksityiset metsänomistajat ja puutavarayhtiöt esimerkiksi Metsäliitto ja UMP10.

Kuinka paljon asiakkaita on?

Asiakkaita on satoja. Ydinasiakkaita on tullut 12 vuoden sisällä kymmeniä.

Missä asiakkaat sijaitsevat?

Etelä-Pohjanmaalla: Ilmajoki, Kurikka, Jalasjärvi ja Seinäjoki.

Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset?

Metsänhoidon tarve, asiakkaat haluavat palvelut samalta luotettavalta toimijalta. Asiakkaat eivät halua itse huolehtia metsä-asioistaan.

Minkälaiset ovat tulevaisuuden näkymät alalla?

Yhä enemmän ihmiset haluavat hoidattaa metsänsä urakoitsijalla, koska metsänomistajat ovat kaupunkilaisia jotka eivät osaa hoitaa eivätkä ehdi hoitaa metsiä. Vaikka, metsäala on hiljentymässä Suomessa, kuitenkin metsiä pitää hoitaa ja puutavaraa menee kaupaksi rakennuksille. Metsäalan osaajia ei ole enää paljon ja alkutuotannon työntekijöistä on pulaa, joten töitä on enemmän kuin ehtii tehdä.

Kommentti

Asiakkaista Etelä-Pohjanmaalla ei ole pulaa. Asiakkaita maakunnassa on satoja. Toiminimelle on kertynyt vuosien aikana vakioasiakkaita, joilla on tarjota yhdelle miehelle riittävästi työtä tehtäväksi. Asiakkaat haluavat palvelunsa luotettavalta toimijalta. Toiminimi on pyrkinyt ja pyrkii tulevaisuudessakin tekemään työnsä niin hyvin, että asiakkaat ostavat toiminimen palveluita uudelleen. Metsäala Suomessa on muutoksessa. Tehtaat ovat siirtymässä halvempiin maihin ja puun kysyntä Suomessa hiljenee, samalla alkutuotannon työntekijöistä on pulaa. Kuitenkin metsästä kehitellään koko ajan uusia tuotteita, varsinkin biopoltoaineiden saralla. Yrittäjä pääsee eläkkeelle 10 vuoden kuluttua, tähän asti yrittäjälle on tarjolla töitä, enemmän kuin ehtii tehdä, alan työntekijä pulan vuoksi.

5.4 Kilpailijat

Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi?

Muut alalla toimivat yrittäjät sekä koneellinen metsänhoito.

Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet ja palvelut?

Samat kuin itselläni ja koneellisesti tehty työ.

Mitkä ovat heidän vahvat puolensa?

Koneella saa tehtyä nopeammin ja työ on osittain halvempaa, muut metsurit voivat tehdä työnsä nopeammin.

Kuinka kilpailijoidesi tuotteet/palvelut eroavat omistasi?

Kilpailijoiden hinta- laatu suhde voi olla erilainen ja työn laatu huonompaa. Koneellinen työ jättää erilaisen jäljen kuin miestyövoima.

Mitkä ovat heidän heikot puolensa?

Koneella tehty työ on laadultaan huonompaa. Hinta – laatu suhde ei ole niin hyvin kohdallaan.

Mitkä ovat kilpailijoidesi käyttämät myyntityöstämistoimenpiteet ja mainosvälineet?

Ei mainosteta, koska töitä on muutenkin.

Kommentti

Toiminimen pahimmaksi kilpailijaksi voi nimetä koneellisen työvoiman. Koneellinen työ on halvempaa, mutta työnlaatu on huonompaa, kuin metsurin tekemä työ. Alalle ei ole tulossa uusia metsureita, koska työ on todella raskasta fyysisesti. Kilpailijan alalle tulo, joka vie toiminimen asiakkaat, on epätodennäköistä, mutta tietenkin mahdollista. Vuosien tuomat toiminimen vakioasiakkaat ovat uskollisia toiminimelle ja näin ollen töitä on. Töitä on alalla niin paljon, että vaikka alalle ilmestyisikin uusi yritys, kaikille silti riittäisi töitä, koska alalla on niin suuri pula työntekijöistä.

5.5 Oma yrityksesi

Yrityksen toimitilat ja sijainti?

Yritys sijaitsee Ilmajoella. Yrityksen toimitilat sijaitsevat asumisosoitteessa.

Mitä työvälineitä tarvitset?

Raivaussaha, moottorisaha, traktori, puusiirtokärryt, auto, peräkärryt sekä asiaan kuuluvat turvavälineet.

Tarvitsetko työvoimaa?

Kyllä, mutta en halua ottaa, koska työvoimaa on kallis pitää.

Mitä mainosvälineitä ja myynninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää?

En mainosta, sana levinnyt

Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

Kyllä, täysin.

Kommentti

Uusien työvälineiden hankinta on joskus välttämätöntä. Yritys on kuitenkin niin vakava-rainen, joten uusien työvälineiden hankkiminen ei ole ongelma. Työvoiman hankkiminen olisi mahdollista ja joskus tarpeellista. Kuitenkin on ymmärrettävää, ettei toiminimi halua ottaa työntekijää. Alan vaihtelevan luonteen vuoksi työntekijälle ei olisi aina mahdollista tarjota töitä ja tämä toisi toiminimelle turhia lisäkuluja. Mainosvälineitä yrittäjän ei ole tarpeellista käyttää, koska työtä on tarjolla muutenkin. Toiminimi mainostaa sitten, kun kokee sen tarpeelliseksi. Vakuutuksen yrittäjä on juuri tarkistuttanut. Vakuutus korvaa yrittäjälle itselleen ja muille työssään aiheuttamansa vahingot täysin.

5.6 Toiminimi ja sopimus

Sopimuksen laatijoiden Aki Yli-Karjanmaan ja Kimmo Hillin välillä vallitsee luottamus ja avoin keskusteluympäristö. Asiat ovat aina neuvoteltavissa, tätä asiaa painotettiin erityisesti kun sopimus allekirjoitettiin. Sopimusta tehdessä osapuolet olivat sitä mieltä, kun yhteistyö etenee ja huomataan mahdollisia parannus ehdotuksia työnsujuvuuteen, ne helposti korjattavissa. Lähtökohtaisesti molemmat haluavat asiakkailleen parasta ja että työn laatu on oikea ja se on suoritettu sopivassa ajassa. Mielestäni tehty metsätöiden urakointi-

sopimus sisältää kaikki tärkeimmät lausekkeet ja osa-alueet.

Syy siihen, miksi Tmi Aki Yli-Karjanmaan valitsi Metsämannut Oy:n yhteistyökumppaniksi, oli koska yrittäjä tunsikin Kimmo Hillin. Toiminimi oli tehnyt hänen kanssaan aikaisemmin yhteistyötä, ja tiesi tämän luotettavaksi yhteistyökumppaniksi. Muilta firmoilta on myös tarjottu sopimuksen tekoa, mutta yhteistyökumppanit eivät olleet luotettavia. Asiakkaiden hankkiminen siirtyy nyt Metsämannut Oy:lle. Tämä tarkoittaa, ettei toiminimen tarvitse itse hankkia enää asiakkaitaan. Tämä vie toiminimen omistajalta yhden ison suuren ongelmakohdan pois, yrittäjä saa näin ollen keskittyä työntekoon. Edellä mainittu asia on tärkein syy siihen miksi sopimus tehtiin. Yhteistyö on sujunut alkuun moitteettomasti. Töitä on ollut koko ajan sopivasti. Metsämannut Oy hankkii työmaan ja kartan. Yrittäjän ei itse tarvitse mitata pinta-aloja ja etsiä metsäpalstoja, Metsämannut on valmiiksi käynyt nauhoittamassa palsta. Yrittäjä kokee, että Metsämannut on varma rahan lähde, maksavat laskut ajallaan ja raha varmasti tulee. Sopimuksen loppuessa, jos näin mahdollisesti tapahtuu, yrittäjä palaa takaisin vanhaan työtapaansa, eli hankkii asiakkaat itse. Aikaisemmin yrittäjän vakioasiakkaat ovat toiminimen asiakkaita myös tulevaisuudessa. Mahdollisesti toiminimi voi tehdä yhteistyösopimuksen muun metsäfirman kanssa.

Kommentti

Sopimuksen myötä yrittäjä voi keskittyä työntekoon. Yrittäjän ei tarvitse etsiä itse asiakkaitaan, eikä huolehtia siitä onko urakan loputtua tiedossa uusi urakka. Sopimuksen loppuessa Metsämannut Oy:n kanssa, vaarana saattaa olla, että yrittäjän vakioasiakkaat ovat etsineet itselleen uuden yrittäjän. Tämän jälkeen yrittäjän on etsittävä itselleen uusia asiakkaita. Mahdollista on myös, että sopimuksen osapuolten välille syntyy jännite jostain syystä, ja tämä hankaloittaa yhteistyötä. Kaikki ongelmat ovat kuitenkin ratkottavissa jollakin tapaa.

5.7 Alan erityispiirteet ja toiminimen tulevaisuus

Alan tulevaisuutta on vaikea ennustaa. Isoimmat metsäyhtiöt ovat siirtämässä toimintaansa pois Suomesta, halvempien kustannusten vuoksi. Kuitenkin puutuotteet ovat Suomen viennin kannalta tärkeitä, joten metsäyhtiöiden pysyminen Suomessa tämän takia on tärke-

ää. Pienen yrittäjän on vaikea vaikuttaa alan luonteeseen, siihen miten puuta saadaan myydyksi eteenpäin. Isot metsäyhtiöt määräävät puunhinnan ja osittain myös määrittävät sen miten puuta saadaan siirretyksi eteenpäin. Alan pienten toimijoiden on toimittava näiden mukaan. Tilanteen tullessa niin pahaksi että työtä ei ole, yrittäjä on omalla tilallaan töissä. Kuitenkaan 12 vuoteen yrittäjälle ei ole näin tapahtunut.

Riskeihin yrittäjä on mielestäni varautunut hyvin. Vakavaraisuuden vuoksi yrittäjällä on varaa ostaa uusia koneita, jos tarve sitä vaatii. Metsämannut Oy:llä on tarjota koulutusta jos yrittäjän tarve tai uudet säädökset sitä vaativat. Koneellisen työvoiman lisääntyessä voi olla vaarana, että toiminimen työt vähenevät. Kuitenkin vielä metsäkoneet ovat kokonsa vuoksi vielä niin kömpelöitä, joten uskon siihen, että koneellisen työvoiman ja metsurin yhteistyö tulevaisuudessa tulee lisääntymään, eikä metsäkone vieläkään voi hoitaa kaikkia töitä, joten ainakin metsänharvennusta ja istutusta metsurille jää tehtäväksi. Toiminimen tulevaisuus näyttää valoisalta. Työntekijöistä on pulaa alalla, joten työtä on. Yrittäjällä on eläkeikään 10 vuotta, tähän asti yrittäjä saa tehdä töitä varmuudella. Toiminimen tulevaisuutta varjostaa 2 vuotta sitten tehty polvileikkaus. Polvivamma voi pahimmillaan viedä yrittäjältä työkyvyn. Tässä tilanteessa yrittäjä voi hakeutua mahdollisesti varhaiseläkkeelle.

Kommentti

Toiminnan riskeihin yrittäjä on varautunut hyvin. Vakuutukset ovat kunnossa ja toiminta kestää vakavaraisuutensa vuoksi alan pienet heilahtelut. Vaikka alan tulevaisuuden näkymät Suomessa on epävakaa, varmaa kuitenkin on, että niin kauan kuin yrittäjä pystyy työskentelemään, alalla on töitä. Yrittäjällä on ollut polvensa kanssa ongelmia, pahimmasa tapauksessa, yrittäjä menettää toimeentulonsa. Tähän tilanteeseen on varauduttu vakuutuksilla.

5.8 Yhteenveto

Liiketoimintasuunnitelman yksi tarkoitus on tuoda yrityksen ongelmakohdat esille, toiminimelle tehdystä liiketoimintasuunnitelmasta käy ilmi, että yrityksellä ei ole tiedossa olevaa suurta ongelmaa. Toiminimellä ei ole halukkuutta laajentaa omaa toimintaansa

esimerkiksi palkkaamalla työntekijöitä, vaikka se joskus olisikin tarpeellista. Yksi tämän työn lähtökohdista oli selvittää onko kannattavaa tehdä sopimus Metsämannut Oy:n kanssa. Sopimuksen teko havaittiin järkeväksi toiminimen kannalta, siksi, että asiakkaiden hankkiminen siirtyy nyt Metsämannut Oy:lle. Toinen tärkeä ajatus sopimuksen teon kannalta oli, että Metsämannut Oy:n kanssa sovittiin tietystä työmäärästä viikoittain ja näin ollen rahan tulo yrittäjälle on varmempaa. Riskit ovat joskus vaikeasti ennakoitavissa, kuitenkin yrittäjä on varautunut niihin riskeihin, joihin on ollut mahdollisuus varautua. Yksi yrittäjien tärkeimpiä ominaisuuksia ovat periksiantamattomuus ja kekseliäisyys. Tmi Aki Yli-Karjanmaan toiminnassa näkyvät nämä kaksi ominaisuutta. Näiden avulla toiminnimi ja yrittäjät pääsevät vaikeista tilanteista yli. Toiminimi on saanut uusia ajatuksia liiketoimintasuunnitelman kautta ja näin ollen hän varautunut tulevaisuuteen paremmin kuin aikaisemmin.

6 LOPUKSI

Aluksi perehdyin aiheeseeni liiketoimintasuunnitelmaan ja sopimusteoriaan, kirjojen ja metsäalaan lehtien ja uutisten kautta. Kirjojen pohjalta tein teoriaosuuttani liiketoimintasuunnitelman ja sopimuksen osalta. Liiketoimintasuunnitelma toteutettiin yhteistyössä Aki Yli-Karjanmaan kanssa. Teoria ja liiketoimintasuunnitelman teon jälkeen, sain itse osallistua sopimuksen läpikäymis ja allekirjoitustilanteeseen. Metsämannut Oy:n edustajan Kimmo Hilli otti kannustavasti vastaan opinnäytetyöni aiheen ja antoi vinkkejä kirjoitukseen.

Liiketoimintasuunnitelma antaa aloittavalle yritykselle mahdollisuuden testata ideaansa kysymysten pohjalta. Kysymykset antavat aihetta ajatella omaa ideaansa monelta eri kannalta ja näin ollen ideaan saa uutta suuntaa ja syvyyttä. Liiketoimintasuunnitelma paljastaa toiminnan mahdolliset heikkoudet ja antaa aihetta miettiä, ovatko heikkoudet korjattavissa vai onko idea toteuttamiskelvoton. Toimintaansa kehittävälle yritykselle tarkoitettuja pohjia liiketoimintasuunnitelman osalta löytyi vähän. Löytämäni liiketoimintasuunnitelmat sopivat kuitenkin tarkoitukseen hyvin. Toimintaansa kehittävälle yritykselle liiketoimintasuunnitelmasta on varmasti hyötyä silloin, kun yritys on lanseeraamassa uutta tuotetta.

Tmi Aki Yli-Karjanmaa on toiminut 12 vuotta yrittäjänä ja jokaisena päivänä hänellä on ollut töitä. Yrityksen lähtökohtana ja kannattavuuden takia on tärkeää, että on asiakkaita. Tämä on toteutunut toiminimellä hyvin. Metsämannut Oy:n tarjotessa sopimusta Tmi Aki Yli-Karjanmaalle, lähdin yhdessä yrittäjän kanssa pohtimaan sopimuksen hyviä ja huonoja puolia. Ensimmäinen ajatus oli, että rajaisiko tämä sopimus liikaa yrittäjän vapauksia. Tämä ajatus kuitenkin todettiin turhaksi, koska yrittäjä tunsu sopimusosapuolen hyvin, ja tiesi, ettei tämä tulisi rajoittamaan yrittäjän toimia liikaa. Tärkein syy siihen miksi sopimus tehtiin, oli rahan saatavuuden varmistaminen. Asiakkailta toiminimi voi joutua joskus perimään rahojaan, vaikka näin ole koskaan tapahtunut. Metsämannut Oy on maksanut laskunsa. Toiseksi yrittäjä pystyy keskittymään työntekoon, eikä hänen tarvitse huolehtia onko urakan loputtua tiedossa uusi urakka.

Sopimus toiminimen ja Metsämannut Oy:n välillä on toteutunut yrittäjän mielestä hyvin. Työ on sujunut hyvin ja työmaat ovat olleet helposti löydettävissä ja epäselvyyksiä on ollut

vähän. Ne pienet ongelmat, jotka ovat syntyneet yhteistyön aikana, ovat syntyneet kartoituksen vuoksi, mutta nämä asiat ovat olleen helposti korjattavissa. Sopimuksen tekeminen oli mielestäni hyvä asia, näin ollen toiminimi voi keskittyä työntekoon ja työtä on varmasti tarjolla. Työ on näin ollen järjestelmällisempää ja organisoidumpaa kuin ennen.

Opinnäytetyön tekemisessä oli vaikeinta kirjoittaminen, alueen rajaaminen ja asioiden linkittäminen toisiinsa. Opinnäytetyö haki suuntaansa pitkään ja sen sisältö vaihtui moneen otteeseen. Pidän opinnäytetyön tekoa antoisana kokemuksena, vaikkakin raskaana prosessina. Halusin tehdä työni alalle, joka minua kiinnostaa. Sain tehdä työni yhdessä isäni kanssa, mikä oli yksi työn parhaista asioista. Metsällä alana on suuri tulevaisuus jos siihen jaksetaan panostaa.

Yrityksen riskit ovat yrittäjällä hyvin tiedossa. Osa riskeistä on täysin riippumattomia toiminimen toiminnasta. Maailman taloudelliseen tilanteeseen toiminimen on mahdotonta vaikuttaa. Tilanteen laskeessa niin pahaksi, että puukauppa ei liiku tai pahimmassa tapauksessa puu alan yrittäjät lähtevät pois Suomesta, on siirryttävä muihin tehtäviin tai eläkkeelle. Uskon kuitenkin että yrittäjän luovuudella ja periksiantamattomuudella, kaikki tilanteet ovat selvitettävissä ja korjattavissa.

Opinnäytetyöni on tehty yhteistyössä yrittäjän kanssa. Luulen, että keskusteluista on ollut hyötyä yrittäjälle. 12 vuotta sitten yritystä perustettaessa liiketoimintasuunnitelman tekemistä ei tunnettu, joten uskon että liiketoimintasuunnitelman tekeminen nyt yrittäjän kanssa auttoi yrittäjää pohtimaan asioita syvemmin ja yrittäjä on saanut uusia näkemyksiä ja oivalluksia. Opinnäytetyöni kautta toiminimi on varautunut riskeihin entistä enemmän, ja näin ollen saanut lisää näkökulmia yrityksen toimintaan.

LÄHTEET

Kirjat:

Hietala, H., Järvensivu, P., Kaivanto, K. & Kyläkallio, K. 2006. Yrityksen asiakirja ja sopimusopas. Helsinki: Talentum.

Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. Käytännön yritystoiminta. Keuruu: Otava.

McKinsey & Company. 2000. Ideasta kasvuyritykseksi. Porvoo: Werner Söderström osakeyhtiö.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava.

Pitkämäki, A. 2001. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakaari.

Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. 2. uudistettu painos. Kirjakas.

Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. 8. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Saarnilehto, A. 2009. Sopimusoikeuden perusteet. Helsinki: Talentum.

Vuorijoki, J. 2002. Lakiopas sopimuksen tekemiseen. Helsinki: WSOY.

Lehtiartikkelit:

Aarre 3/11.

Maaseudun tulevaisuus 11.4.2011.

Maaseudun tulevaisuus 6.4.2011.

Maaseudun tulevaisuus 1.4.2011.

Maaseudun tulevaisuus 28.3.2011.

Sähköiset julkaisut:

Asianajotoimisto Laakso, Lukander & Ruohola Oy. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.llr.fi/index.php?page=7015367af16de0eec92ed6e45af3889>. Luettu 2.5.2011

Keski-Savon uusyrityskeskus Wälakky. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.walakky.fi/showpage.php?id=4>. Luettu 27.1.2011.

Tekniikka ja talous. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.tekniikkatalous.fi/metsa/article513330.ece>. Luettu 12.5.2011

Keskustelu

Hilli, K. 2011. Haastattelu 29.3.2011. Metsämannut Oy. Jalasjärvi.

Yli-Karjanmaa, A. 2011. Henkilökohtainen tiedonanto. 1.1–11.5.2011.

LIITE 1/1

RAHAN TARVE			Ennen aloitusta	1vuoden aikana
Investoinnit	Aineettomat hyödykkeet	Koneet ja kalusto		
		Muut (esim. lii- kearvo)		
	Koneet ja kalus- to	Tuotantoväli- neet/atk		
		Auto		
		Kalusteet		
		Puhelin/Fax		
		Asennukset		
	Liikeirtaimisto	Toimistotarvikkeet		
		Muut		
Käyttöpää- oma 1-3 kk		Alkumainon- ta/esitteet		
	Vuokrat	Toimistotilois- ta/takuuvuokrat		
		Laitevuok- rat/leasing		
	Palkat	Työntekijöiden palkat		
		Yrittäjän oma toi- meentulo		
Vaihto- ja rahoitusomai- suus		Alkuvarasto		
		Kassa		
Rahantarve yhteensä				

RAHAN LÄHTEET

Oma pääoma	Osakepääoma		
	Sijoitukset		
	Omat koneet		
	Muut		
Lainapääoma	Osakaslaina		
	Pankkilaina		
	Finnvera		
	Muut		
	Lainat tavarantoimittajilta		
Muu tulorahoitus			
Rahan lähteet yhteensä			

LIITE 2/1

	KUUKAUDESSA	VUODESSA
= TAVOITETULOS (netto)		
+ lainojen lyhennys		
= TULOT VEROJEN JÄLKEET		
+ verot (valtio + kunta)		
= RAHOITUSTARVE (bruttotulot)		
+ yrityslainojen korot		
A = KÄYTTÖKATETARVE		
+ kiinteät kulut: (ilman ALV)		
YEL		
muut vakuutukset		
työntekijöiden palkat		
palkkojen sivukustannukset		
vuokrat		
sähkö/vesi		
puhelin/telekopio		
kirjanpito		
matka/autokulut		
markkinointi		
koulutus		
lehdet yms		
korjaukset		
yrittäjän työttömyyskassamaksu		
muut kulut		
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		
A + B = MYYNTIKATETARVE		
Ostot (ilman ALV)		
= LIIKEVAIHTO		
+ Arvonlisävero %		
= KOKONAISMYYNTI/-LASKUTUS		
Kuukausilaskutustavoite	kuukausien määrä/v	
Päivälaskutustavoite	päivien määrä/v	
Tuntilaskutustavoite	tuntien määrä/v	